COME LO PRODUCO?

Per completare una proposta di valore, sia nel caso di un prodotto che di un servizio, vanno aggiunti tre passaggi chiave

MATERIE PRIME

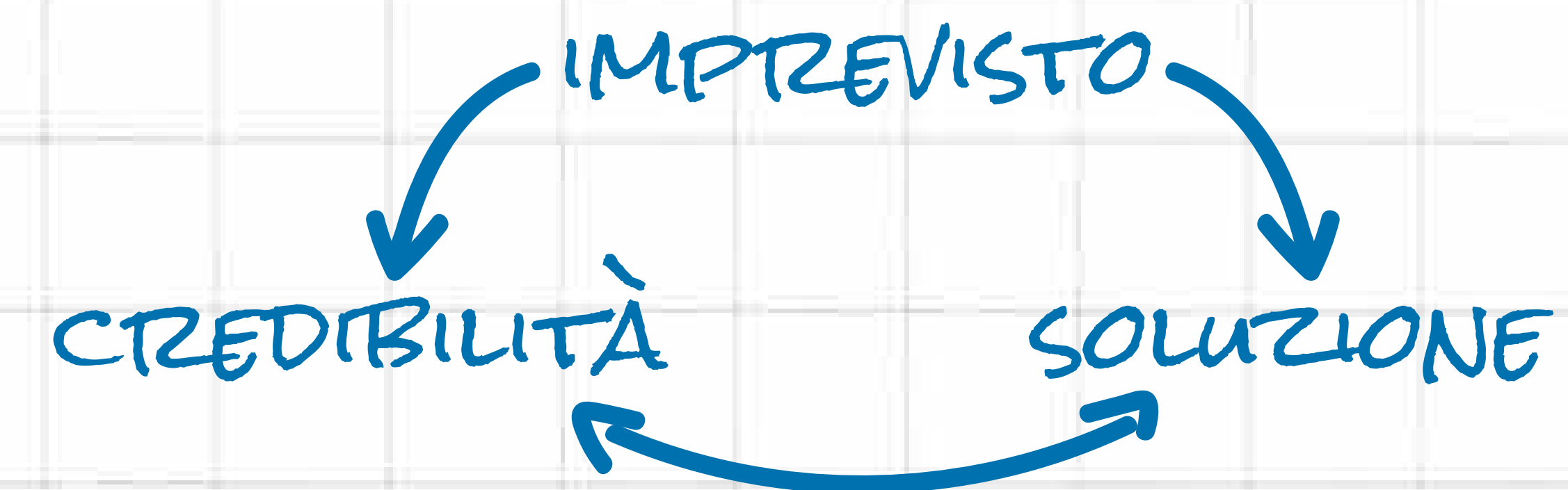
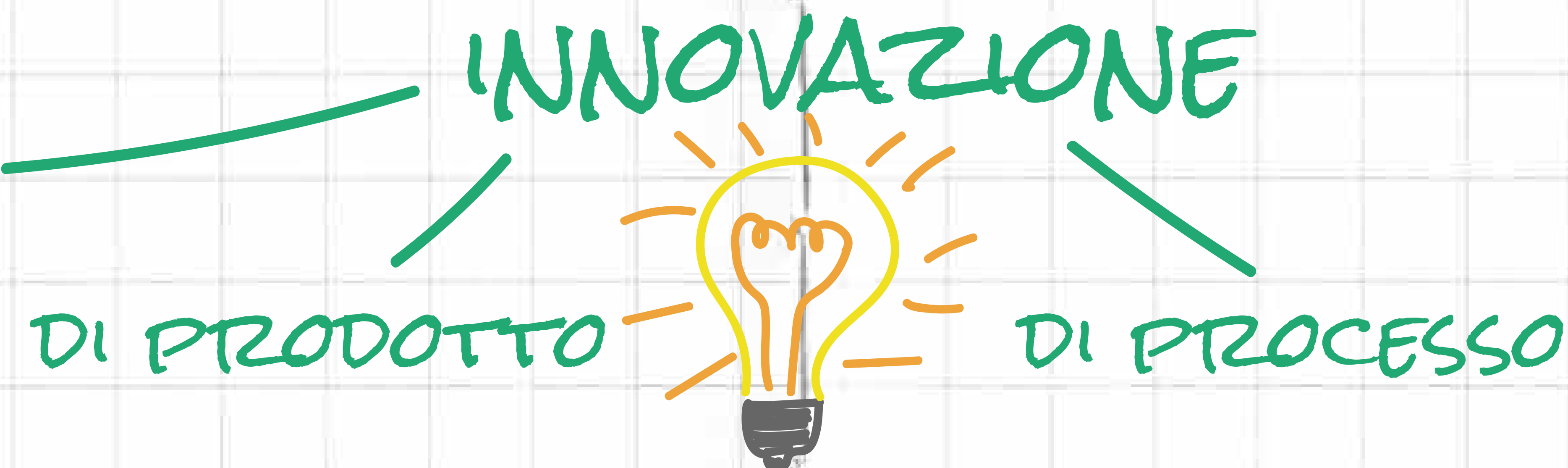
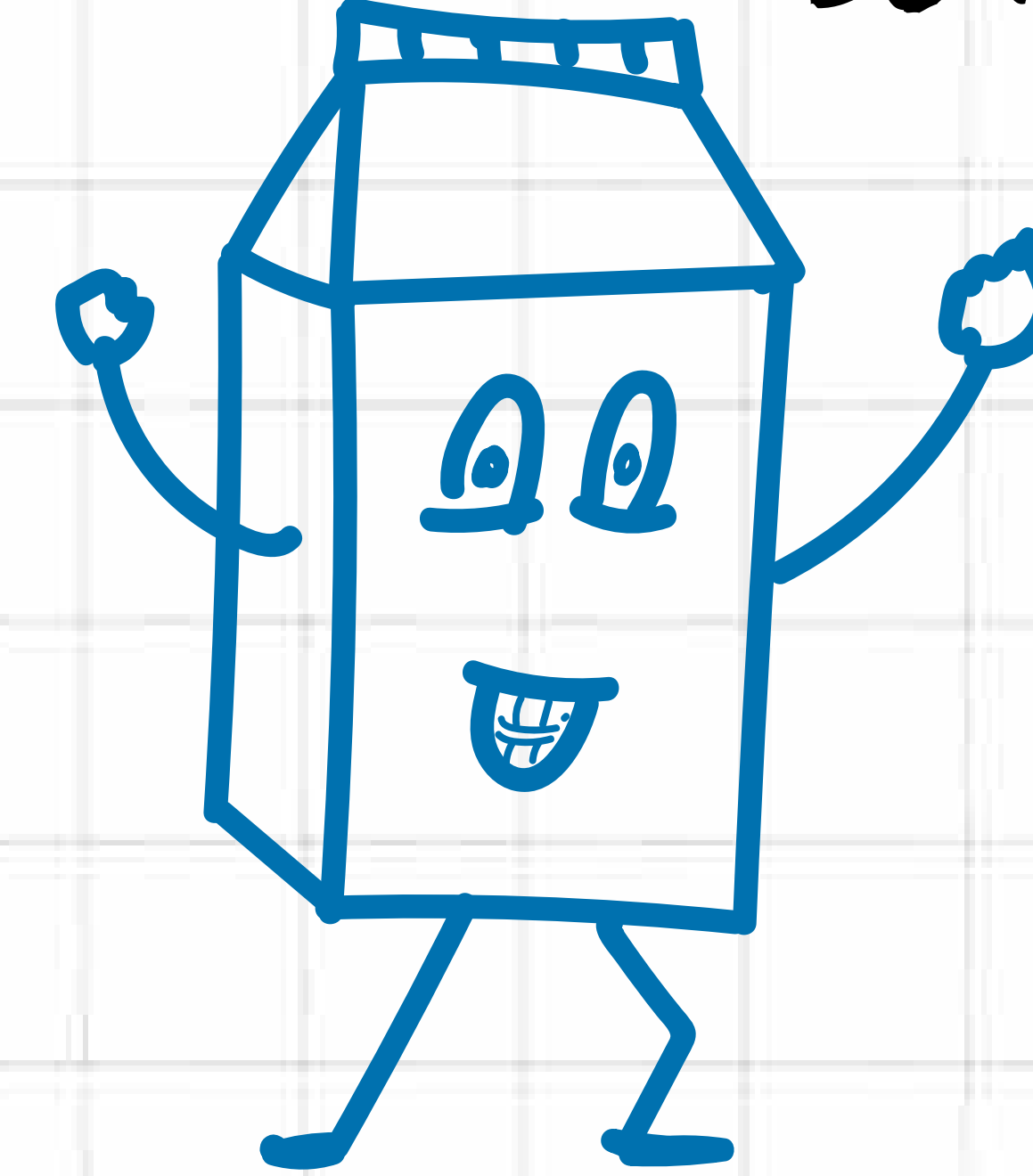
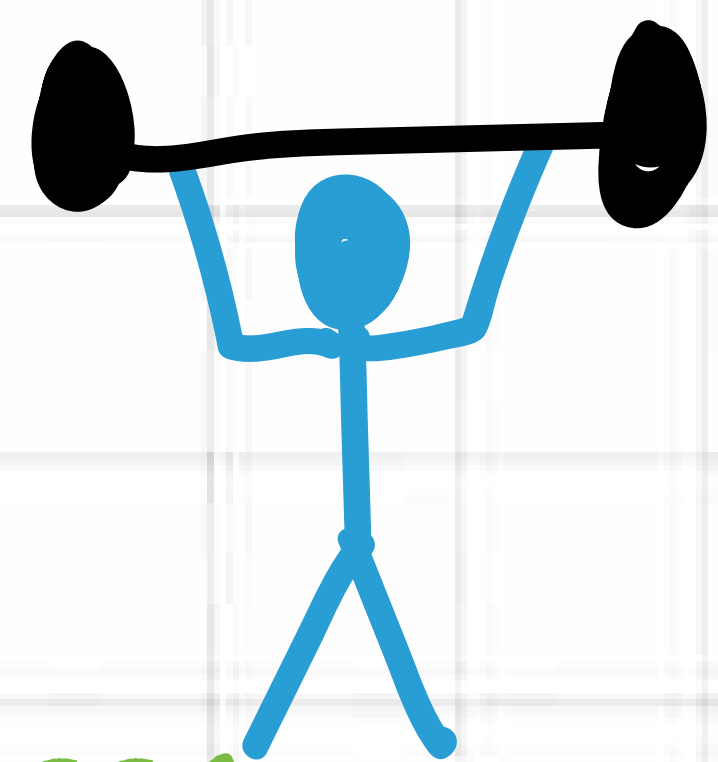
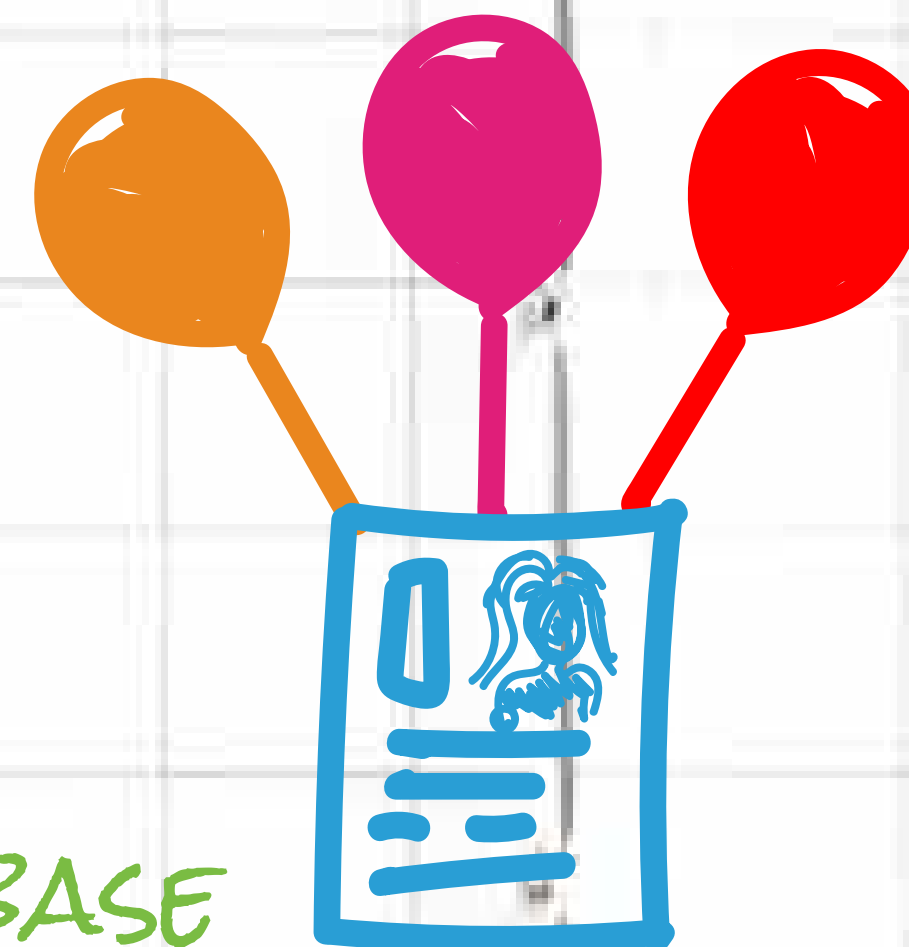
PROCESSI E MACCHINARI

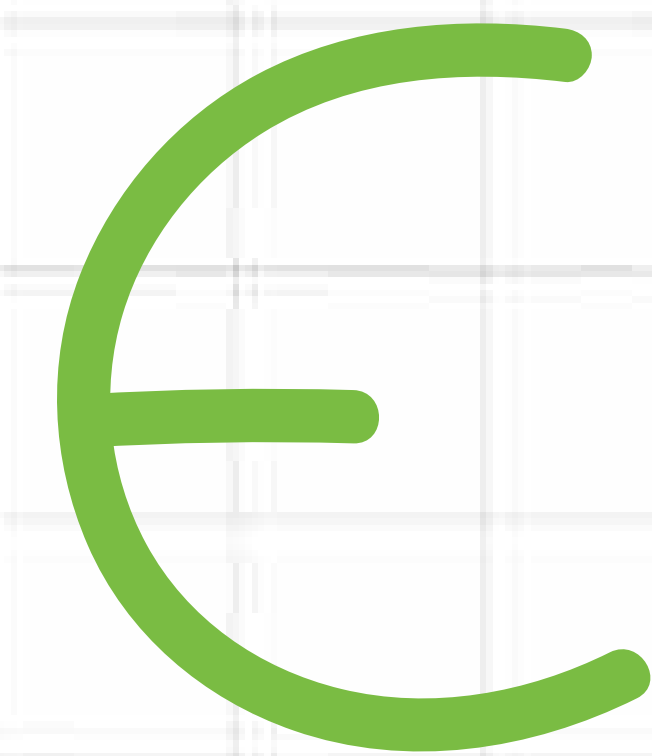
PRODOTTO O SERVIZIO FINALE

Immettere sul mercato un prodotto o un servizio che prima non c'era. Qualcosa che possiede caratteristiche fisiche, di utilizzo o emotive mai apparse prima.

INNOVAZIONE

DI PRODOTTO — DI PROCESSO

IMPREVISTO → SOLUZIONE → CREDIBILITÀ → IMPREVISTO

RISORSE FISICHE

RISORSE UMANE E INTELLETTUALI

RISORSE FINANZIARIE

€

COSTO

Il costo è la somma di denaro necessaria per produrre un bene o un servizio.

→ FISSI

→ VARIABILI

PREZZO

La modalità più semplice di offrire un prodotto o servizio è quello di trasferire la proprietà in cambio di denaro.

→ RICAVI

PREZZO FISSO – il prezzo di vendita è definito sulla base di elementi dati, ad esempio un tariffario di categoria, la presenza di una convenzione nel rapporto qualità/prezzo o l'impossibilità da parte del segmento di mercato a cui ti riferisci di spendere di più per quel bene. Per quanto il tuo prodotto sia speciale, difficilmente un cliente pagherebbe 20 euro per un litro di latte.

PREZZO DINAMICO – Il prezzo del prodotto o del servizio è l'effetto di una contrattazione di mercato, ed è soggetto alla legge "domanda/offerta", per la quale un bene scarso e desiderato ha un valore più alto. È il caso della vendita di servizi consulenziali, ma anche dei beni cosiddetti deperibili, come il prezzo della frutta al mercato.